

Responsable d'activités ou d'entreprises touristiques

RNCP1732 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	334p
Code(s) ROME	G1301, G1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/03/2011

Certificateur(s)

Institut des professions des affaires et du commerce (IPAC)

<http://www.ipac-france.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du responsable d'activités ou d'entreprises touristiques sont liées à la gestion, l'animation, le développement d'une unité identifiée (business unit) dont l'activité est tournée vers le tourisme. Le responsable d'activités ou d'entreprises touristiques :

- anime et gère une structure, un service du secteur du tourisme
- conçoit, anime et conduit un projet relatif au secteur touristique
- dirige une équipe au sein de la structure ou du service du secteur du tourisme.

En tant que CHARGE(E) D'ANALYSES ET DE DEVELOPPEMENT TOURISTIQUES :

Il sélectionne et analyse des données quantitatives et qualitatives, effectue un diagnostic et élabore des prévisions pour une entreprise, un site ou un territoire. Il fournit des outils d'aide à la décision. Il anime une équipe de collaborateurs.

En tant que CHEF DE PRODUIT TOURISTIQUE :

Il conçoit les programmes touristiques complets pour toutes destinations. Il en assure la promotion, le suivi, la gestion et la commercialisation. Il anime une équipe.

En tant que DIRECTEUR(TRICE) – RESPONSABLE D'OFFICE DE TOURISME :

Il conçoit et met en œuvre une stratégie globale de développement et de dynamisation d'un territoire (ville, région, bassin d'emploi ...)

Il élabore techniquement un projet. Il en assure la réalisation et le suivi. Il maîtrise la coordination et la mise en œuvre de l'ensemble des actions. Il encadre une équipe.

En tant que DIRECTEUR(TRICE) – RESPONSABLE D'HEBERGEMENT TOURISTIQUE :

Il recrute, forme et anime l'équipe de travail. Il organise et développe l'activité d'hébergement. Il élabore et conduit la politique commerciale de l'établissement. Il travaille en étroite collaboration avec la direction générale dont il est le relais local.

En tant que CADRE COMMERCIAL EN CENTRE OU PARC DE LOISIRS :

Il associe activité commerciale et compétence technique : location d'espace, encadrement d'équipe, organisation marketing, contrôle de la qualité.

En tant que COMMERCIAL EN ENTREPRISE TOURISTIQUE :

Il développe et entretient un portefeuille de clients. Il négocie pour convaincre la clientèle sur les produits/services touristiques adaptés. Il suit la clientèle durablement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires sont capables d'effectuer avec maîtrise 9 activités :

1. ANALYSES ET ETUDES DE DEVELOPPEMENT TOURISTIQUE

- conception et définition de projets
- réalisation de rapports d'audit
- veille économique
- sélection pertinente de l'information
- analyse et suivi des évolutions
- conception et mise en œuvre des indicateurs opérationnels
- élaboration de rapports
- créativité et anticipation pour concevoir et formuler des propositions.

2. ELABORATION DE STRATEGIES COMMERCIALES

- maîtrise de la démarche marketing : plan marketing stratégique et opérationnel, étude de marché, analyse et diagnostic marketing, stratégies de segmentation, ciblage et positionnement, élaboration et mise en œuvre du marketing-mix.

3. GESTION D'UNE ENTREPRISE OU STRUCTURE TOURISTIQUE

- analyse de données spécifiques d'un territoire
- sensibilisation et mobilisation des publics et partenaires
- montage de dossiers techniques, administratifs et financiers
- promotion, suivi et évaluation des actions et des projets

4. MONTAGE CREATION ET MISE EN PLACE DE PRODUITS TOURISTIQUES

- maîtrise des étapes de conception d'un produit
- détermination d'un cahier des charges, devis, offre de vente
- commercialisation et négociation de vente
- gestion des réservations
- analyse des produits touristiques

5. GESTION D'UNE STRUCTURE D'HERBERGEMENT TOURISTIQUE

- contrôle de la préparation matérielle du service
- élaboration des budgets prévisionnels
- développement des relations commerciales
- définition de prévisions rigoureuses et maîtrise de leur évolution.

6. DEVELOPPEMENT ET GESTION D'UNE ACTIVITE COMMERCIALE

- capacité de conviction
- détection des besoins de la clientèle
- information adaptée à la clientèle
- maintien de la relation entre les services de l'entreprise (marketing, production)
- capacité à proposer des solutions globales de vente

7. GESTION ET DEVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

- recrutement sur les profils adaptés
- gestion d'une équipe de travail respectant législation objectifs de l'entreprise
- anticipation des besoins.

8. GESTION FINANCIERE

- contrôle budgétaire
- maîtrise des coûts, de l'élaboration d'un prix de vente, de la rémunération des intermédiaires
- maîtrise d'une gestion prévisionnelle
- maîtrise des comptes d'exploitation.

9. MISE EN PLACE DES RELATIONS AVEC LA PRESSE ET LES MEDIA

- maîtrise des règles de la construction d'un plan de communication
- rédaction de communiqués et dossiers de presse
- mise en œuvre de communications orales ou audiovisuelles
- organisation et gestion d'un accueil de presse, un eductour.

Les connaissances associées sont attestées par la certification :

- l'environnement législatif de la démarche commerciale, des grands principes de la réglementation de la vente
- l'environnement juridique spécifique au tourisme
- connaissance du consommateur, de ses attentes et comportements.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tourisme, Hôtellerie et restauration, Hébergement, Voyages, Tour Opérateur, Prestataire de loisirs, Tourisme réceptif et émetif, Congrès et séminaire, Parcs de loisirs.

Taille et secteur d'activité des entreprises :

Secteur public et para-public : les entreprises sont de taille variable. Offices de Tourisme, Comités Départementaux de Tourisme, structures intercommunales ...

Secteur privé : tours opérateurs, agents de voyages, agences réceptives, organisateurs de congrès et séminaires, transporteurs, structures d'hébergement et hôtellerie, parcs de loisirs...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles : - directeur d'hébergement touristique

- directeur d'office de tourisme
- conseiller en développement local
- chargé de mission tourisme
- responsable de commercialisation
- responsable presse
- chef de produits.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 351 €
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports · tension 2/5 (Faible) J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible) J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	6 225
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	66 %
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme J6X90 — Cadres des transports et du tourisme

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

60 % de formateurs ; 40 % de professionnels. Qualité du Président : Directeur de l'établissement

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE
Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2011

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP12353

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.ipac-france.com>
EFHT
VALDESEVRE FORMATION

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1732/>